



Curso de impacto personal - un día

- Máximo de delegados: 8 personas
- Formadores por curso: 2 formadores

Descubra cómo la gente lo ve, cómo se hacen las percepciones y cómo hacer que el impacto que elija

Este curso está dedicado a comprender cómo impactas a los demás.

Incluye elementos clave de nuestros programas de Comunicación, Presentación, Asertividad e Influencia.

Está diseñado para unir estos elementos para brindarle una experiencia real del impacto que hace y cómo elegir el impacto que desea.

El énfasis está en crear percepción, aumentar la confianza y elevar la autoestima.

Objetivos del Curso:

- Cómo funciona 'Hacer un impacto'
- Tu impacto en otros
- Sentimiento y suposiciones
- Por qué las cosas pueden ir mal
- Mejora tu impacto
- Reglas y Convenciones
- Hablando tu mente
- Verbal y no verbal
- Límites personales

Contenido del curso

- ◆ Adaptamos todos nuestros cursos para reflejar las necesidades de los delegados en el día.
- ◆ Incluiremos muchos de los ejercicios que se enumeran a continuación, y cualquier material adicional que los capacitadores consideren relevante.



Haciendo un impacto

- ◆ Una mirada en profundidad a lo que produce un impacto y cómo las personas se impactan entre sí.
- ◆ Seguido por un desglose de los componentes que entran en hacer un impacto.

Estilo y fortalezas

- ◆ Hará un breve análisis de su estilo personal y lo que funciona para usted, prestando especial atención a cómo cree que afecta a los demás.
- ◆ Recibirá comentarios de sus colegas sobre qué más ven trabajando.
- ◆ A continuación, veremos qué obstaculiza el impacto que desea.

Sentimientos

- ◆ Este ejercicio recrea específicamente los sentimientos que las personas tienen cuando tienen que hacer algo que les resulta particularmente difícil.
- ◆ Por ejemplo, ¿qué les sucede cuando se encuentran en una situación incómoda o nueva?
- ◆ Luego observamos los comportamientos arraigados asociados con esos sentimientos.

Límites personales

- ◆ Esta sección trata los límites del espacio personal, así como los problemas internos que las personas preferirían no hablar. Es particularmente útil para las personas que tienen un tiempo difícil (si no imposible) diciendo "No".
- ◆ También es útil para las personas que tienen dificultades para establecer prioridades debido a las demandas de otras personas.

Suposiciones

- ◆ Un vistazo a los supuestos que hacemos automáticamente y cómo afectan la forma en que nos comportamos.

Acuerdo

- ◆ Como herramienta para desactivar argumentos polarizados.



60 segundos de pasión

- ◆ Esta es una oportunidad para que cada participante vea el poder de la expresión y cuánto se limitan a sí mismos en esa expresión.

60 segundos de silencio

- ◆ Este ejercicio permite a los participantes experimentar la dinámica del silencio y ver cómo reaccionan ante él.

Ejercicio de presencia

- ◆ Este es un ejercicio de conciencia para ayudar a lidiar con la autoconciencia.

Objetos cotidianos

- ◆ Un ejercicio para estirar la capacidad de comunicación no verbal.

Primeras impresiones

- ◆ Un ejercicio grupal donde cada persona practica una variedad de primeras impresiones.

Idioma

- ◆ Un ejercicio grupal que analiza las palabras que usamos habitualmente y una exploración de cómo la elección del idioma puede garantizar una respuesta específica.
- ◆ A esto le sigue un ejercicio individual para demostrar el efecto del uso deliberado de palabras emotivas.

Persuasión, motivación e inspiración.

- ◆ Un ejercicio individual en el que usted elige un tema relacionado con el trabajo que siente con fuerza y lo presenta.
- ◆ Utilizar el trabajo del día para consolidar su mensaje con el objetivo de persuadir, inspirar y motivar a otros.



Plan de apoyo

- ◆ Cada persona identificará:
 - Lo que ellos saben que van a usar.
 - Lo que están sacando del curso.
 - Donde practicarán

Repartiremos documentos para apoyar el curso.

Obtendrá copias de los repartos pertinentes para recordarle el trabajo del curso.

Apoyo continuo

Dos semanas después del curso, uno de sus capacitadores lo llamará para ver cómo le va.

Tendrá acceso por correo electrónico y por teléfono a ambos capacitadores.

También tendrás acceso a una página web del curso que contiene:

- Folletos utilizados durante el curso.
- Nuevo material de apoyo.
- Documentos PDF
- Lectura recomendada
- Enlaces a nuestros videos favoritos.

Para saber más llámenos puede llamarnos **+34 922 380 921 / +34 608 829 000** o si prefiere puede escribirnos a hola@nanagonzalez.com